

# Sales Pack – <https://www1.knv.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 27.03.2026

## Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO

## Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Kooperationen / Partnerschaften in der Presse

## Top 5 Wettbewerber

- Viessmann – Viessmann ist ein führender Hersteller von Heiztechnik und Wärmepumpen in Europa, bietet ähnliche Produkte wie Wärmepumpen, Speicherlösungen und digitale Services an und ist in Österreich aktiv. [high]
- Stiebel Eltron – Stiebel Eltron bietet Wärmepumpen, Warmwasserlösungen und Lüftungssysteme an, ist in der Heizungs- und Klimatechnik sowie erneuerbaren Energien tätig und bedient den europäischen Markt inklusive Österreich. [high]
- Bosch Thermotechnik – Bosch Thermotechnik bietet Wärmepumpen, Energiezentralen digitale Lösungen für Heizung und Lüftung an, ist in der Gebäudetechnik und erneuerbaren Energien aktiv und in Österreich präsent. [high]
- Daikin – Daikin ist ein globaler Anbieter von Heizungs-, Lüftungs- und Klimasystemen, inklusive Wärmepumpen und digitalen Lösungen, mit starker Präsenz in Europa und Österreich. [high]

## USPs vs Mitbewerb

- Über 40 Jahre Erfahrung in Wärmepumpentechnologie – Langjährige Marktpräsenz sichert fundiertes Know-how und zuverlässige Lösungen (Beleg: Erfahrung wird betont, langjährige Marktpräsenz angedeutet)
- Europas Marktführer für Wärmepumpen – Marktführerschaft garantiert Zugang zu modernster Technologie und großem Partnernetzwerk (Beleg: Starkes Netzwerk von über 300 zertifizierten Partner-Installateuren)
- Intelligente Systemintegration für Heizung, Kühlung und Lüftung – Ganzheitliche Lösungen erhöhen Effizienz und reduzieren Komplexität bei der Gebäudetechnik (Beleg: Angebot umfasst Integrationsleistungen und digitale Lösungen)
- Breites Produkt- und Serviceportfolio inklusive Software- und IT-Leistungen – Umfassende Betreuung von der Beratung bis zur digitalen Steuerung aus einer Hand (Beleg: Leistungen umfassen Beratung, Services, Software, IT und Vertriebsunterstützung)
- Hohe Energieeffizienz und Nachhaltigkeit der Produkte – Fördert nachhaltige Energieversorgung und senkt Betriebskosten langfristig (Beleg: Claimed USPs betonen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit)

## Zielgruppen

- Großunternehmen im Bereich Heizungs- und Klimatechnik – Pain: Bedarf an energieeffizienten und nachhaltigen Wärmepumpenlösungen zur Optimierung von Heiz- und Kühlsystemen – Fit: nibe knv bietet über 40 Jahre Erfahrung und intelligente Systemintegration für Heizung, Kühlung und Lüftung, unterstützt durch ein starkes Partnernetzwerk
- Unternehmen aus der Bau- und Handwerksbranche mit Fokus auf nachhaltige Energieversorgung – Pain: Notwendigkeit zur Verbesserung von Qualität, Verlässlichkeit und Effizienz bei der Umsetzung von Neubau- und Sanierungsprojekten – Fit: nibe knv liefert umfassende Lösungen von Wärmepumpen über Speicher bis zu digitalen Services und Integrationsleistungen
- Geschäftskunden aus dem Energiesektor und erneuerbaren Energien – Pain: Herausforderung, effiziente und nachhaltige Energiezentralen und Speicherlösungen zu implementieren – Fit: nibe knv ist Europas Marktführer für Wärmepumpen mit hoher Energieeffizienz und bietet maßgeschneiderte Lösungen inklusive Beratung und IT-Leistungen
- Vertriebspartner und Installationsunternehmen mit Fachbedarf im Bereich Wärmepumpentechnologie – Pain: Bedarf an zuverlässigen Produkten und umfassender Vertriebsunterstützung zur schnellen und qualitativ hochwertigen Umsetzung von Projekten – Fit: nibe knv verfügt über ein starkes Netzwerk von über 300 zertifizierten Partner-Installateuren und bietet umfassende Vertriebs- und IT-Leistungen

## Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich möchte kurz mit dem CEO über eine spannende Partnerschaft sprechen. Es geht um eine Lösung, die Effizienz und Qualität bei Wärmepumpen deutlich steigert.
- Unser Gespräch könnte für Ihre Geschäftsleitung echten Mehrwert bringen.
- Ich habe wichtige Neuigkeiten zu nachhaltigen Energiezentralen für Ihr Unternehmen.
- Es betrifft eine Kooperation, die Ihre Marktposition stärken kann.

# Sales Pack – <https://www1.knv.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 27.03.2026

## Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Wie optimieren Sie aktuell die Effizienz Ihrer Heiz- und Kühlsysteme?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Umsetzung nachhaltiger Neubau- und Sanierungsprojekte?
- Wie wichtig ist für Sie die Verlässlichkeit Ihrer Wärmepumpentechnologie im Tagesgeschäft?
- Nutzen Sie bereits Lösungen, die auf über 40 Jahre Erfahrung in Wärmepumpentechnologie basieren?
- Wie bewerten Sie den Einfluss moderner Energiezentralen auf Ihre Betriebskosten?

## Was vermeiden

- Keine generischen Floskeln ohne Bezug zum Unternehmen.
- Nicht über technische Details sprechen, ohne Bedarf zu erfragen.
- Keine langen Monologe, lieber prägnant und zielgerichtet.
- Nicht sofort über Preise sprechen.
- Keine Übertreibungen oder unrealistische Versprechen.

## Gesprächsleitfaden (kurz)

- Wie optimieren Sie aktuell die Effizienz Ihrer Heiz- und Kühlsysteme?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Umsetzung nachhaltiger Neubau- und Sanierungsprojekte?
- Wie wichtig ist für Sie die Verlässlichkeit Ihrer Wärmepumpentechnologie im Tagesgeschäft?
- Nutzen Sie bereits Lösungen, die auf über 40 Jahre Erfahrung in Wärmepumpentechnologie basieren?
- Wie bewerten Sie den Einfluss moderner Energiezentralen auf Ihre Betriebskosten?